

CARACTERIZACIÓN

DEL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR EN LA CIUDAD DE IBARRA, ECUADOR

CHARACTERIZATION OF THE ENTREPRENEURIAL ECOSYSTEM IN THE CITY OF IBARRA, ECUADOR

Oswaldo Xavier Torres Merlo ^{1*}

E-mail: ui.oswaldotorres@uniandes.edu.ec

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1729-0326>

Sary del Rocío Álvarez Hernández ¹

E-mail: ui.saryalvarez@uniandes.edu.ec

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9663-4582>

Mireya Silvana Cuarán Guerrero ¹

E-mail: ui.mireyacuaran@uniandes.edu.ec

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4724-3849>

Miriam Janeth Pantoja Burbano¹

E-mail: ui.miriampantoja@uniandes.edu.ec

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4724-3849>

¹Universidad Regional Autónoma de Los Andes, Ecuador.

*Autor para correspondencia

Cita sugerida (APA, séptima edición)

Torres Merlo, O. X., Álvarez Hernández, S del R., Cuarán Guerrero, M. S., & Pantoja Burbano, M. J. (2025). Caracterización del ecosistema emprendedor en la ciudad de Ibarra, Ecuador. *Universidad y Sociedad* 17(6). e5621.

RESUMEN

El emprendimiento en Ecuador tiene un gran potencial para contribuir al crecimiento económico del país. El presente estudio tuvo como objetivo caracterizar el ecosistema emprendedor en la ciudad de Ibarra, tomando en cuenta las particularidades socioeconómicas. Se desarrolló bajo un enfoque cuantitativo de tipo descriptivo, con un diseño no experimental y de corte transversal. Para la recolección de datos se diseñó un cuestionario estructurado. Se procedió a elaborar la matriz DAFO donde se reflejan las fortalezas y debilidades, así como oportunidades y amenazas del ecosistema emprendedor en Ibarra. Se concluye que la principal motivación para emprender fue económica, específicamente por la necesidad de generar mayores ingresos, lo que refleja que un entorno laboral limitado impulsa a muchas personas a iniciar negocios como alternativa al empleo formal. El emprendimiento individual prevalece como modelo dominante, con capital propio como fuente de financiamiento más utilizada. El mayor número de emprendimientos se concentró en el sector comercial, seguido por servicios, producción y salud. Al identificarse que las decisiones estratégicas en las fases iniciales del emprendimiento están estrechamente relacionadas con las particularidades del contexto local, se destaca la importancia de diseñar políticas y programas adaptados a las características específicas de Ibarra, toda vez que las condiciones socioeconómicas, como el nivel de educación, acceso a financiamiento, infraestructura y redes de apoyo, juegan un papel determinante en la formación de un entorno favorable para el emprendimiento.

Palabras clave:

Ecosistema emprendedor, Créditos, Entorno socio-económico, MIPYMES, Formación empresarial.

ABSTRACT

Entrepreneurship in Ecuador has great potential to contribute to the country's economic growth. The present study aimed to characterize the entrepreneurial ecosystem in the city of Ibarra, taking into account the socioeconomic particularities. It was developed using a quantitative descriptive approach, with a non-experimental and cross-sectional design. For data collection, a structured questionnaire was designed. The SWOT matrix was then developed, reflecting



the strengths and weaknesses, as well as opportunities and threats of the entrepreneurial ecosystem in Ibarra. It is concluded that the main motivation to undertake was economic, specifically due to the need to generate higher income, which reflects that a limited labor environment drives many people to start businesses as an alternative to formal employment. Individual entrepreneurship prevails as the dominant model, with personal capital being the most commonly used source of financing. The largest number of ventures was concentrated in the commercial sector, followed by services, production, and health. It was identified that strategic decisions in the early stages of entrepreneurship are closely related to the specificities of the local context, highlighting the importance of designing policies and programs tailored to the specific characteristics of Ibarra, as socioeconomic conditions, such as the level of education, access to financing, infrastructure, and support networks, play a determining role in creating a favorable environment for entrepreneurship.

Keywords: Entrepreneurial ecosystem, Credits, Socio-economic environment, SMEs, Business training.

INTRODUCCIÓN

El emprendimiento ha sido reconocido a nivel mundial como un fenómeno clave para el crecimiento económico, la generación de empleo y la dinamización de los mercados. En un entorno caracterizado por transformaciones sociales, tecnológicas y económicas emprender se ha convertido en una alternativa viable no solo para aquellos con visión empresarial sino también para quienes enfrentan situaciones adversas en el mercado laboral (Jurado, 2022).

A lo largo de los últimos tiempos, múltiples investigaciones han abordado el estudio del emprendimiento desde diversos aspectos donde se ha evidenciado que los motivos para emprender son multifactoriales y responden a elementos internos, así como a factores externos. De igual manera, el acceso al financiamiento ha sido identificado como una de las barreras más relevantes al momento de iniciar y consolidar un emprendimiento, limitando las posibilidades de desarrollo económico sostenido particularmente en países y ciudades con alta informalidad laboral (Minga et al., 2022).

Los antecedentes del fenómeno emprendedor se remontan a los primeros enfoques de la teoría económica donde se destaca el papel del emprendedor como un agente innovador y capaz de transformar el sistema económico. Posteriormente, estudios más recientes han vinculado el emprendimiento con variables como el contexto institucional, la cultura empresarial y el capital humano. En América Latina el emprendimiento ha sido promovido como un mecanismo para reducir la pobreza y fomentar la inclusión social, aunque con resultados mixtos debido

a la persistente falta de acceso a mercados, a financiamiento y a capacidades técnicas (López et al., 2023).

América Latina ha mostrado altos niveles de actividad emprendedora temprana (TEA), superando en general a otras regiones comparables. Según Álvarez et al. (2024), las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) representan el 90 % de las empresas y generan el 70 % del empleo y contribuyen al 50 % del PIB global; no obstante, la inversión en I+D de la región es modesta con solo un 0,62 % del PIB, lo que implica bajos niveles de innovación. Por otra parte, la brecha de género es palpable: aunque hombres y mujeres muestran interés similar en emprender, solo el 7 % del capital en la región se destina a negocios liderados por mujeres.

Ecuador lidera en 2024 la TEA regional, con el 33,37 % de adultos involucrados en emprendimientos tempranos, frente a un promedio de 20,45 % en América Latina. En 2023 su TEA fue de 32,7 %, disminuyendo ligeramente desde el 36,2 % de 2019, lo que significa que más de 3,3 millones de ecuatorianos entre 18 y 64 años han estado involucrados en la creación o gestión de un emprendimiento, además, el 55,8 % manifestó intención de emprender en los próximos tres años, superando el promedio latinoamericano del 46,3 %, y concentrándose el emprendimiento mayoritariamente en sectores de consumo: comercio (50 %), alojamiento, alimentación (20 %) y solo cerca del 2 % de los emprendimientos opera en sectores de mayor valor agregado o con alcance internacional, representando menos del 1 % (Cuarán et al., 2021).

Diversos trabajos previos han abordado de forma aislada los motivos del emprendimiento o las fuentes de financiamiento, pero pocos estudios los han vinculado como elementos complementarios dentro del proceso de creación y consolidación de un negocio. Investigaciones desarrolladas en Ecuador, Colombia, México entre otros países latinoamericanos han identificado que la mayoría de emprendedores inicia con capital propio, ante la dificultad de cumplir los requisitos exigidos por las entidades financieras formales ya que existe una baja cultura financiera y una escasa articulación entre los programas gubernamentales de apoyo y las reales necesidades del sector emprendedor (Aguilar & Campos, 2024; Gómez, 2022).

A su vez, las fuentes de financiamiento tradicionales continúan siendo excluyentes y privilegiando a quienes tienen garantías, historial crediticio o experiencia previa, lo que deja fuera a una amplia masa de potenciales emprendedores que pese a tener ideas viables no logran concretarlas por falta de capital. Aunque existen programas de microcrédito, incubadoras y fondos semilla estos no siempre llegan a quienes más lo necesitan, ni se adaptan a las condiciones reales de los emprendedores.

Por otro lado, plantea Sosa (2024) que los emprendimientos exitosos suelen tener en común un mayor nivel

de planificación, educación financiera y redes de apoyo que resultan clave para fomentar un entorno propicio que no solo incentiven la creación de negocios sino que también los acompañe en su proceso de consolidación y crecimiento.

El emprendimiento en Ecuador tiene un gran potencial para contribuir al crecimiento económico del país, pero para que esto ocurra, es necesario abordar las barreras sociales, políticas y tecnológicas que limitan su desarrollo. Mejorar el acceso a la formación empresarial, reducir la burocracia, facilitar el acceso a financiamiento y fomentar el uso de tecnologías, son pasos cruciales para fortalecer el ecosistema emprendedor en pro de fomentar la competitividad de los emprendedores ecuatorianos en un entorno globalizado (Villavicencio, 2025).

Identificar las motivaciones principales, como la innovación, la independencia, la oportunidad de mercado, o la búsqueda de estabilidad financiera y analizar cómo estas motivaciones influyen en la elección de las fuentes de financiamiento, ya sean personales, familiares, institucionales, o del sector privado proporcionan información valiosa para fortalecer el entorno emprendedor.

En este contexto, el presente estudio tuvo como objetivo caracterizar el ecosistema emprendedor en la ciudad de Ibarra, tomando en cuenta las particularidades socioeconómicas. Con ello se espera contribuir al conocimiento empírico sobre las decisiones estratégicas en las primeras fases del emprendimiento, fomentando así el desarrollo económico y social del entorno analizado.

MATERIALES Y MÉTODOS

La presente investigación se desarrolló en la ciudad de Ibarra, en Ecuador. Se desarrolló bajo un enfoque cuantitativo de tipo descriptivo, con un diseño no experimental y de corte transversal. Este enfoque permitió identificar tendencias, patrones y relaciones entre variables en un momento específico del tiempo, sin manipular las condiciones del entorno.

La población objetivo de investigación estuvo conformada por habitantes de la ciudad de Ibarra que hubieran iniciado un negocio en los últimos cinco años, sin importar si estos se encuentran activos o han sido cerrados. Debido a la imposibilidad de acceder a toda la población, se utilizó un muestreo no probabilístico por conveniencia, seleccionando a 181 personas de diferentes sectores de la ciudad de Ibarra, para lo cual se consideraron como criterios de inclusión el tener o haber tenido un emprendimiento formal o informal en funcionamiento y haber participado activamente en su creación.

Para la recolección de datos se diseñó un cuestionario estructurado, elaborado en base a instrumentos previamente validados a través del criterio de expertos. El cuestionario estuvo compuesto por 18 preguntas que

recopilan información referente a datos sociodemográficos, tipo y características del emprendimiento, motivos para emprender y fuentes de financiamiento. Fue aplicado de manera presencial en varios sectores de la ciudad de Ibarra durante un período de dos semanas.

Se elaboró una matriz DAFO, que se trata de un mapa a través del que se establecen las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades. Es un análisis interno y externo del entorno en el que se desarrolla la actividad para mejorar su rentabilidad, funcionamiento y posicionamiento en el mercado.

Toda la información recabada en la investigación fue procesada a través de la estadística descriptiva, con la utilización de programa SPSS, para su posterior análisis, interpretación y presentación de los resultados.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

A partir de la aplicación del cuestionario, se analizaron las respuestas obtenidas y se procesan mediante estadística descriptiva. Los resultados se muestran a continuación de forma tabulada.

En la tabla 1 se aprecia que el 77,3 % de los emprendimientos encuestados tienen menos de cinco años de existencia, lo que evidencia un ecosistema emprendedor predominantemente joven. El grupo más numeroso corresponde a quienes llevan entre 1 y 3 años con su negocio, seguido por quienes tienen entre 3 y 5 años y menos de un año.

Solo el 22,7 % de los emprendedores reportan tener más de cinco años en el mercado, lo que indica una menor proporción de emprendimientos consolidados, distribución que sugiere que la mayoría de emprendimientos aún se encuentra en etapas tempranas o de crecimiento. Además reflejan un dinamismo reciente en la actividad emprendedora, posiblemente motivado por factores como el desempleo, la necesidad económica o el deseo de independencia, pero también se plantea el interés de sostener y hacer crecer estos negocios en el tiempo.

Tabla 1: Apertura y mantenimiento de los emprendimientos.

Criterio	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 1 año	41	22,6%
Entre 1 y 3 años	56	30,9%
Entre 3 y 5 años	43	23,8%
Más de 5 años	41	22,7%
Total	181	100%

Fuente: Elaboración propia.

La investigación revela que la mayoría de los emprendimientos (61,3 %) se encuentran dedicados al sector comercial, lo que indica una fuerte inclinación hacia



actividades de compraventa de productos. El segundo sector más representado es el de servicios con el 18,2 %, seguido del de producción con el 13,8 %, mientras el sector salud tuvo una participación minoritaria del 6,6 %. Esta distribución sugiere que los emprendedores prefieren iniciar negocios con menor inversión inicial y rotación rápida de productos como es típico en el comercio. Por su parte, la baja representación del sector productivo puede estar asociada a mayores barreras como la necesidad de inversión en infraestructura, maquinaria o conocimientos técnicos. Ver tabla 2.

Tabla 2: Sectores económicos donde se desarrollan los emprendimientos.

Criterio	Frecuencia	Porcentaje
Comercialización	110	61.3%
Prestación de servicios	34	18.2%
Producción de bienes	25	13.8%
Servicios de salud	12	6.6%
Total	181	100%

Fuente: Elaboración propia.

La tabla 3 muestra que la principal fuente de financiamiento para los emprendimientos son los fondos propios, lo que evidencia una alta dependencia del capital personal. En segundo lugar como forma de financiamiento están los préstamos bancarios, lo cual indica una participación moderada del sistema financiero formal. En tercer lugar están los préstamos familiares, lo que refleja la importancia del papel de las redes cercanas como fuente de apoyo económico. Como última fuente de financiamiento aparecen los socios, lo que sugiere una baja tendencia al emprendimiento colaborativo.

Estos datos permiten inferir que aunque existe cierta ban- carización del emprendimiento, persisten barreras de acceso al crédito que obligan a muchos emprendedores a autofinanciarse. A su vez, la escasa participación de socios puede estar relacionada con la preferencia por mantener el control total del negocio. En conjunto, el pa- norama refleja un entorno donde el financiamiento formal aún no es la principal fuente de impulso emprendedor.

Tabla 3: Recursos utilizados para la creación del empre- ndimiento.

Criterio	Frecuencia	Porcentaje
Fondos propios	81	44,8%
Préstamo familiar	29	16%
Préstamo bancario	59	32,6%
Socios	12	6,6%
Total	181	100%

Fuente: Elaboración propia.

A su vez la investigación refleja que el 43,5 % de los em- prendedores inician su negocio personalmente, lo que re- flecta una alta prevalencia del emprendimiento individual, el 29,4% emprendió junto a su pareja mostrando que las relaciones de pareja también funcionan como apoyo cla- ve en el proceso emprendedor, un 17,5 % inició su em- prendimiento con un familiar y solo un 9,6 % lo hizo con un amigo.

Estos datos, que se exponen en la Tabla 4, sugieren que los emprendedores priorizan vínculos de confianza per- sonal especialmente familiares o conyugales al momento de emprender, mientras que la baja participación de ami- gos o terceros puede estar relacionada con la percepción de riesgo o falta de formalización de alianzas externas.

Tabla 4: Tipo de asociación para la creación del empre- ndimiento.

Criterio	Frecuencia	Porcentaje
Individual	79	43.5%
En pareja	53	29.4%
Familiares	32	17.5%
Amigos	17	9,6%
Total	181	100%

Fuente: Elaboración propia.

En la Tabla 5 se aprecia que la principal motivación para iniciar un emprendimiento fue el deseo de generar mayo- res ingresos, seguido por la necesidad de independencia laboral seguido por un número considerable de personas que emprende tras perder su empleo formal, lo que refleja el emprendimiento por necesidad más que por oportuni- dad mientras que un grupo menor decide emprender al identificar una oportunidad específica en el mercado.

Estos resultados evidencian que los factores económicos y laborales han sido determinantes a la hora de tomar la decisión de emprender, además, la búsqueda de esta- bilidad y mejora económica predomina frente al espíritu innovador o de aprovechamiento de oportunidades. En conjunto, en la población estudiada, el emprendimiento aparece como una respuesta pragmática ante la incerti- dumbre laboral o las limitaciones del empleo tradicional.

Tabla 5: Motivación para la creación del emprendimiento.

Criterios	Frecuencia	Porcentaje
Económicos	116	64.1%
Laborales	34	18.7%
Oportunidad de negocio	31	17.2%
Total	181	100%

Fuente: Elaboración propia.

Al consultar acerca de la preparación para emprender el negocio, el 31% de los emprendedores manifiestan que se sentían totalmente preparados al iniciar, mientras que el 37% indica haberse sentirse listos, un 24% se muestran indeciso lo que refleja inseguridad o dudas al momento de emprender y solamente un 8% manifestó no haber estado preparado, tal como puede observarse en la Tabla 6.

Todos estos datos sugieren que la mayoría de los emprendedores tenía al menos una percepción positiva de sus capacidades al comenzar, sin embargo, el nivel de indecisión también revela la existencia de vacíos en conocimientos o habilidades.

Tabla 6: Preparación para la creación del emprendimiento.

Criterios	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente preparados	56	31%
Listos	67	37%
Indecisos	44	24%
Sin preparación	14	8%
Total	181	100%

Fuente: Elaboración propia.

También se indaga si hubo emprendimientos que cierran y cuáles son las razones para el cierre. El análisis de las respuestas obtenidas revela que hay múltiples factores interrelacionados, siendo el más frecuente el bajo nivel de ventas reportado por el 22,7 % de los encuestados. Esta razón se complementa con otras dificultades del entorno como la alta competencia en el mercado (18,2 %) y la mala ubicación del negocio (17,1 %) lo que indica que gran parte de los cierres obedece a una débil inserción comercial y falta de posicionamiento. Asimismo, el 14,9 % señala la falta de recursos económicos para sostener la empresa fue un factor limitante para el financiamiento y la liquidez del negocio, mientras que un 5 % cierra su negocio tras conseguir un empleo formal.

Cabe señalar que el cierre de los emprendimientos trajo consecuencias a los emprendedores, entre ellas el 36,5 % de los emprendedores queda en situación de desempleo generando un impacto directo en su estabilidad laboral y económica, el 30,4 % reporta haber quedado con deudas bancarias, evidenciando un alto riesgo financiero asociado al emprendimiento, especialmente cuando este se apoya en créditos formales. Por otro lado, un 23,2 % acumula deudas con proveedores, lo cual no solo afecta al emprendedor, sino también a la cadena de valor involucrada.

Estas cifras demuestran que el cierre de un negocio no solo implica el abandono de una actividad productiva, sino también consecuencias financieras y laborales de largo plazo además que puede aumentar la vulnerabilidad de las personas al generar obligaciones económicas difíciles de asumir.

Por último, se procede a elaborar la matriz DAFO donde se reflejan las fortalezas y debilidades, así como oportunidades y amenazas del ecosistema emprendedor en Ibarra, exhibiendo la situación que enfrenta este tipo de negocios en el entorno económico. Ver tabla 7.

Tabla 7: Análisis DAFO del ecosistema emprendedor en Ibarra.

Factores internos	Factores externos
Debilidades	Amenazas
Limitados recursos financieros para inversión y expansión	Alta competencia en el sector comercial
Baja experiencia en gestión empresarial y ventas	Dificultad para captar clientes
Falta de redes de contacto o alianzas estratégicas	Falta de financiamiento externo o créditos accesibles
Alta vulnerabilidad ante fluctuaciones del mercado y competidores	Cierre frecuente de negocios similares por falta de sostenibilidad.
Fortalezas	Oportunidades
Bajo nivel de endeudamiento inicial	Mercado local con potencial de crecimiento
Alta motivación para mejorar la situación económica	Uso de plataformas digitales para ampliar alcance y ventas

Conocimiento del mercado local y de la comunidad	Posibilidad de diversificación de productos o servicios
	Tendencia del consumidor hacia productos o servicios locales y personalizados.

Fuente: Elaboración propia.

DISCUSIÓN

Los estudios recientes sobre emprendimientos destacan varios factores relevantes que coinciden con lo planteado en la investigación. Se corrobora que la motivación predominante para emprender es la necesidad de generar mayores ingresos, lo que sugiere que el emprendimiento se utiliza como un mecanismo de mejora económica ante ingresos insuficientes o inestables.

Según Bravo et al. (2021), en América Latina predomina el emprendimiento por necesidad más que por oportunidad, lo que coincide con los resultados de esta investigación, al encontrarse que la alta incidencia de esta motivación refleja un entorno donde las oportunidades laborales son limitadas y el autoempleo surge como una alternativa obligada. El emprendimiento no se presenta siempre como elección voluntaria, sino como alternativa ante la carencia de opciones formales, unido a la necesidad de generar ingresos.

El porcentaje de emprendedores que manifiesta haber aprovechado una oportunidad de mercado fue considerablemente menor al de quienes emprenden por necesidad, aspecto que concorda con los hallazgos de Crespo et al. (2022), que muestran que en países con economías emergentes el emprendimiento por necesidad supera al de oportunidad y la baja presencia de este tipo de motivación puede reflejar una débil cultura de innovación o escasa capacidad de análisis de mercado. En consecuencia, esta investigación sugiere que la promoción del emprendimiento debe enfocarse en el desarrollo de habilidades estratégicas, más allá del estímulo general al autoempleo.

Otro resultado relevante de la investigación fue identificar que la fuente de financiamiento más utilizada fue el capital propio, lo que indica una fuerte dependencia de los recursos personales. El uso de fondos propios también puede estar relacionado con el bajo acceso al crédito formal debido a requisitos estrictos o falta de historial crediticio por lo que es importante generar mecanismos inclusivos de financiamiento que permitan a los emprendedores acceder a recursos sin poner en riesgo su patrimonio.

Con respecto a esta problemática social, González et al. (2021) plantean que las alternativas de financiamiento a las fuentes tradicionales que actualmente existen en pro de la pequeña y mediana empresa son limitadas, pero en constante expansión. Estas empresas tienen que enfrentarse a distintos problemas para poder mantenerse en operaciones siendo las principales: la restricción de acceso a fuentes de financiamiento, altas tasas de interés, y cuantiosas garantías.

La investigación evidencia que la mayoría de los emprendimientos tienen menos de cinco años de existencia sugiriendo una alta rotación y una baja consolidación del sector, corroborando el planteamiento de Torres (2023), quien en su estudio argumenta que los primeros años son críticos para la supervivencia empresarial especialmente cuando no existen estructuras de apoyo sólidas. La corta duración de muchos negocios puede deberse a una combinación de falta de financiamiento, conocimientos limitados y condiciones del entorno, subrayando la necesidad de generar políticas públicas que no solo incentiven la creación de emprendimientos, sino que los acompañen en su consolidación a largo plazo.

Estudios realizados por Rincón et al. (2022) sostienen que en países en desarrollo el emprendimiento suele orientarse a sectores de baja complejidad y alta rotación debido a las menores barreras de entrada del comercio en comparación con actividades que requieren mayor inversión o conocimientos técnicos. Esta investigación que demostró que el mayor número de emprendimientos se concentra en el sector comercial, seguido por servicios, producción y salud. A partir de estos resultados se infiere que se requiere diversificar los sectores de emprendimiento mediante programas de capacitación y acompañamiento técnico que permitan a los emprendedores incursionar en actividades con mayor valor agregado.

Al identificarse que las decisiones estratégicas en las fases iniciales del emprendimiento están estrechamente relacionadas con las particularidades del contexto local, se destaca la importancia de diseñar políticas y programas adaptados a las características específicas de Ibarra, toda vez que las condiciones socioeconómicas, como el nivel de educación, acceso a financiamiento, infraestructura y redes de apoyo, juegan un papel determinante en la formación de un entorno favorable para el emprendimiento. Esto permitirá crear un ecosistema más resiliente y dinámico, capaz de sostener el crecimiento empresarial y fomentar un impacto positivo en la comunidad.

CONCLUSIONES

Se concluye que la principal motivación para emprender fue económica, específicamente por la necesidad de generar mayores ingresos, lo que refleja que un entorno laboral limitado impulsa a muchas personas a iniciar negocios como alternativa al empleo formal.

El emprendimiento individual prevalece como modelo dominante, ya que la mayoría de los encuestados inició su negocio únicamente con apoyo familiar o de pareja, característica que evidencia una baja cultura de asociación, lo cual limita el acceso compartido a recursos, conocimientos y redes de apoyo.

Adicionalmente se determinó que el capital propio fue la fuente de financiamiento más utilizada, lo que revela una alta dependencia de los recursos personales y una baja inclusión financiera por parte del sistema bancario, aunque si hubo participación del crédito formal su alcance sigue siendo insuficiente para cubrir las necesidades del ecosistema emprendedor ya que la mayor parte de los emprendimientos se concentran en el sector comercial confirmando la tendencia hacia actividades de fácil entrada y rápida rotación.

Las principales causas de cierre de los emprendimientos estuvieron relacionadas principalmente con factores económicos y del entorno como el bajo nivel de ventas, la alta competencia y la falta de recursos. Además, se identificaron consecuencias significativas consecuencia del cierre del negocio como el desempleo y el endeudamiento, lo que refuerza la importancia de implementar políticas adecuadas para el acompañamiento y formación continua para emprendedores.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguilar Rosado, N., & Campos Sánchez, A. (2024). "Necesidad y oportunidad" para el emprendimiento femenino en Latinoamérica. *Scientia et PRAXIS*, 4(7), 31-57. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=9396103>
- Álvarez, R., Grazzi, M., Suárez, D., & Vergara, S. (2024). Innovación y Emprendimiento de América Latina: Evidencia reciente y desafíos. *Estudios de economía*, 51(1), 5-17. <https://www.scielo.cl/pdf/ede/v51n1/0718-5286-ede-51-1-00005.pdf>
- Bravo Bravo, I. F., Bravo Bravo, M. X., Preciado Ramírez, J. D., & Mendoza Ferrín, M.M. (2021). Educación para el emprendimiento y la intención de emprender. *Revista economía y política*, 33, 1-17. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8393209>
- Crespo Martínez, P. E., Rosales Moscoso, M. V., Contreras Silva, C. A., & Bermeo Samaniego, C. A. (2022). Variables que influyen en el emprendimiento en Ecuador. *Uda akadem*, 9, 110-141. <https://revistas.uazuay.edu.ec/index.php/udaakadem/article/view/478/729>
- Cuarán Guerrero, M. S., Torres Merlo, O. X., & Pacífico Fichamba, L. (2021). El emprendimiento joven: Un desafío para el desarrollo local. *Dilemas contemporáneos: educación, política y valores*, 9(1), 1-16. <https://www.scielo.org.mx/pdf/dilemas/v9n1/2007-7890-dilemas-9-01-00048.pdf>
- Gómez Miranda, O. (2022). Motivaciones para emprender en el modelo de negocio tipo franquicia. *Desarrollo Gerencial*, 14(2), 1-21. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=9672195>
- González, J. de J., Valdés Medina, F. E., & Saavedra García, M. L. (2021). Factores de éxito en el financiamiento para Pymes a través del Crowdfunding en México. *Revista Mexicana de Economía y Finanzas, Nueva Época*, 16(2), 1-23. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-53462021000200008
- Jurado Paz, I. M. (2022). Emprendimiento rural como estrategia de desarrollo territorial: Una revisión documental. *Económicas CUC*, 43(1), 257-280. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8439216>
- López Noriega, M. D., Contreras Avila, A., & Peraza Pérez, L. A. (2023). Los antecedentes familiares y los rasgos de emprendimiento de los estudiantes universitarios. *Desarrollo sustentable, Negocios, Emprendimiento y Educación*, 5(45), 29-43. https://ojs.eumed.net/rev/index.php/rilcoDS/article/view/12351J/12351_pdf
- MingaLópez, D., Carrillo Cueva, C., & Flores Ruiz, D. (2022). Emprendimiento social: Un análisis bibliométrico y revisión de literatura. *REVESCO: Revista de estudios cooperativos*, 142, 1-19. <https://revistas.ucm.es/index.php/REVE/article/view/84390>
- Rincón Soto, I. B., Rengifo Lozano, R., Hernández Suárez, C., & Prada Núñez, R. (2022). Educación, innovación, emprendimiento, crecimiento y desarrollo en América Latina. *Revista de ciencias sociales*, 28(3), 110-128. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8526446>
- Sosa Castro, M. M. (2024). Fuentes de financiamiento tradicionales y alternativas para la promoción de proyectos productivos en tiempos de crisis. *Denarius*, 1(46), 69-94. <https://denarius.izt.uam.mx/index.php/denarius/article/view/546/448>
- Torres Merlo, O. X. (2023). Causas y consecuencias del cierre de los emprendimientos en la ciudad de Ibarra, Ecuador. *Uniandes Episteme. Revista digital de Ciencia, Tecnología e Innovación*, 10(3), 377-391. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=9172736>
- Villavicencio Morejón, B. X. (2025). Emprendimiento y crecimiento económico en Ecuador: análisis de factores sociales, políticos y tecnológicos. *Gestio et Productio. Revista Electrónica de Ciencias Gerenciales*, 7(12), 221-240. https://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2739-00392025000100221